

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ»

Кафедра №82

«УТВЕРЖДАЮ»

Руководитель направления

проф., д.т.н.

(должность, уч. степень, звание)

А.П. Ястребов

(подпись)

«25» июня 2020г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Коммерческая деятельность»
(Название дисциплины)

Код направления	38.03.06
Наименование направления/ специальности	Торговое дело
Наименование направленности	Реклама в торговой деятельности
Форма обучения	заочная

Санкт-Петербург 2020г.

Лист согласования рабочей программы дисциплины

Программу составил(а)

доц., к.э.н., доц.

должность, уч. степень, звание



14.05.2020г.

подпись, дата

Л.В. Рудакова

инициалы, фамилия

Программа одобрена на заседании кафедры № 82

«20» 05 2020г, протокол № 11

Заведующий кафедрой № 82

д.э.н., доц.

должность, уч. степень, звание



20.05.2020г.

подпись, дата

А.С. Будагов

инициалы, фамилия

Ответственный за ОП 38.03.06(03)

доц., к.э.н., доц.

должность, уч. степень, звание



20.05.2020г.

подпись, дата

Л.В. Рудакова

инициалы, фамилия

Заместитель директора института (факультета) № 8 по методической работе

доц., к.э.н., доц.

должность, уч. степень, звание



20.05.2020г.

подпись, дата

Л.Г. Фетисова

инициалы, фамилия

Аннотация

Дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в базовую часть образовательной программы подготовки обучающихся по направлению «38.03.06 «Торговое дело » направленность «Реклама в торговой деятельности». Дисциплина реализуется кафедрой №82.

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника

общекультурных компетенций:

ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»;

общепрофессиональных компетенций:

ОПК-3 «умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов»;

профессиональных компетенций:

ПК-10 «способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности»;

ПК-11 «способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с комплексом аспектов, раскрывающих концепцию и сущность коммерции, ее место в производственных процессах, роль в удовлетворении потребностей, состав и содержание хозяйственных связей в коммерческой деятельности.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, консультации.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме экзамена.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

Язык обучения по дисциплине «русский».

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Цели преподавания дисциплины

Целью преподавания дисциплины «Коммерческая деятельность» является освоение студентами основ коммерческой деятельности торговых предприятий и организаций массовых коммуникаций, овладение ими практическими навыками в этой деятельности.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»:

знать – особенности самоорганизации в рамках самообразования,
 уметь – применять методы самоорганизации и самообразования,
 владеть навыками – использования методов самоорганизации и самообразования,
 иметь опыт деятельности – по практической реализации методов самоорганизации и самообразования.

ОПК-3 «умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов»:

знать - основные нормативные документы, которые используются в коммерческой деятельности;
 уметь - пользоваться нормативными документами в профессиональной деятельности;
 владеть - навыками по соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;
 иметь опыт деятельности - при работе с нормативной документацией.

ПК-10 «способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности»:

знать основные бизнес-процессы и методы оценки их эффективности;
 уметь прогнозировать бизнес-процессы;
 владеть навыками оценки эффективности бизнес-процессов.

ПК-11 «способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)»:

знать основные инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности;
 уметь разрабатывать инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности;
 владеть навыками участия в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина базируется на знаниях, ранее приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин:

– Менеджмент.

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и используются при изучении других дисциплин:

- Организация, технология и проектирование предприятий;
- Торгово-экономические отношения России в современных условиях;
- Контракты международной торговли;
- Товарный консалтинг.

3. Объем дисциплины в ЗЕ/академ. час

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 1

Таблица 1 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№5
1	2	3
Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/(час)	4/ 144	4/ 144
<i>Аудиторные занятия, всего час., В том числе</i>	12	12
лекции (Л), (час)	6	6
Практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	6	6
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
Экзамен, (час)	9	9
<i>Самостоятельная работа, всего</i>	123	123
Вид промежуточной аттестации: зачет, экзамен, дифференцированный зачет (Зачет. Экз. Дифф. зач)	Экз.	Экз.

4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий

Разделы и темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 2.

Таблица 2. – Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 5					
Раздел 1. Концепция и эволюция					

коммерции					
Тема 1.1 Основные признаки и виды торговых организаций	1	1			21
Тема 1.2 Конкурентные формы и виды коммерции	1	1			21
Раздел 2. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции					
Тема 2.1 Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров	1	1			21
Тема 2.2 Коммерческие расчеты: формы и методы	1	1			20
Раздел 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности					
Тема 3.1 Коммерческие договорные обязательства	1	1			20
Тема 3.2 Коммерческие поручительские отношения и обязательства	1	1			20
Раздел 4.					
Раздел 5.					
Итого в семестре:	6	6			123
Итого:	6	6	0	0	123

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 3.

Таблица 3 - Содержание разделов и тем лекционных занятий

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
1	<p>Раздел 1. Концепция и эволюция коммерции</p> <p>Тема 1.1 Основные признаки и виды торговых организаций</p> <p>Сущность и основные задачи коммерческой деятельности. Возникновение и развитие коммерции. Эволюция развития коммерции в развитых зарубежных странах. Развитие коммерции в России. Принципы коммерческой деятельности в транзитивной и рыночной экономике. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия: основные понятия и типология товаров; классификация ассортимента товаров; состав свойств и показателей ассортимента товаров; управление ассортиментом товаров и ассортиментная политика предприятия. Формы и виды собственности в коммерции. Процессный подход и его реализация в коммерции. Системный подход и его реализация в коммерции: сущность, признаки, принципы и аспекты системного подхода в коммерческой деятельности.</p> <p>Понятие и признаки торговой организации. Классификация торговых организаций: по формам собственности; по целям деятельности; по характеру прав учредителей (участников) на имущество торговых организаций; по организационно-правовым формам (коммерческих и некоммерческих торговых организаций); по задачам и функциям. Организация оптовой и посреднической торговли. Виды и функции оптовых и посреднических торговых</p>

	<p>организаций. Транзитная и складская формы оптовой торговли. Организация розничной торговли. Цели и этапы розничной торговли. Методы розничной продажи товаров: через прилавок обслуживания; в универмагах и универсамах; на основе самообслуживания; по образцам; с открытой выкладкой и свободным доступом; по предварительным заказам; через автоматы; по почте; со скидкой; вразнос. Корпоративная сетевая торговля. Организация общественного питания. Объединения торговых организаций и смешанные объединения.</p> <p>Тема 1.2 Конкурентные формы и виды коммерции</p> <p>Сущность и виды торгов. Назначение и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукционов. Организация проведения конкурсных торгов. Конкурсы и тендеры. Открытые и закрытые торги. Функции и порядок работы тендерных комитетов. Этапы проведения конкурсных торгов. Организация торговли на ярмарках и выставках. Цели и задачи ярмарочной торговли. История ярмарочной торговли в России и за рубежом. Этапы ярмарочной торговли. Цели предмет деятельности выставок-продаж.</p>
2	<p>Раздел 2. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции</p> <p>Тема 2.1 Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров</p> <p>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности. Содержание и форма договора. Классификация договоров: по времени возникновения правонарушения; по характеру прав и обязанностей; по соотношению прав и обязанностей сторон; в зависимости от субъекта, в пользу которого совершен договор; в зависимости от юридической направленности; по особенностям заключения; по характеру оформляемых договорами экономико-организационных отношений.</p> <p>Порядок заключения договоров. Преддоговорные отношения. Предварительный договор. Роль оферты и акцепта при заключении договора. Консенсуальный и реальный договор. Формы заключения договора. Изменение и расторжение договора. Управление договорной работой. Общие положения договора о купле-продаже товаров. Основные формы договора купли-продажи. Права и обязанности продавцов и покупателей по договору купли-продажи. Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи и договора поставки. Договор поставки товаров для государственных нужд. Организационно-правовые особенности договора контрактации и договора мены. Хозяйственные связи и договорные отношения при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Обязанности и ответственность исполнителя и заказчика. Конфиденциальность договорных отношений. Венчурные НИР и фирмы. Сущность, основные виды лицензирования, их место и роль в коммерческой деятельности. Основные понятия и определения в области лицензирования. Основные принципы и критерии осуществления лицензирования. Полномочия лицензирующих органов. Порядок и срок действия лицензии. Принятие решения о предоставлении лицензии. Содержание документа, подтверждающего наличие лицензии. Лицензионный контроль, приостановление действия лицензии и ее аннулирование. Ведение реестров лицензий.</p> <p>Тема 2.2 Коммерческие расчеты: формы и методы</p> <p>Общие положения о коммерческих расчетах. Наличная форма коммерческих расчетов, порядок их осуществления. Приходные и расходные кассовые ордера, кассовые книги. Кассовые операции и ответственность за соблюдение порядка их ведения. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов. Расчеты коммерческими поручениями. Коммерческие расчеты по аккредитиву, по инкассо, Коммерческие расчеты чеками (чековый договор, расчетные,</p>

	<p>кроссированные чеки, именные и предъявительские чеки, индоссамент, чековое поручительство). Нерегламентированные формы безналичных расчетов: банковский перевод, расчеты платежными поручениями, расчеты с использованием векселей и их виды, расчеты в порядке зачета взаимных требований, расчеты в порядке плановых платежей, электронные формы расчетов).</p>
3	<p>Раздел 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности Тема 3.1 Коммерческие договорные обязательства Основные понятия и определения в области информационных процессов. Основные направления государственной политики в области информатизации. Цели, объекты и порядок защиты информации. Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности. Роль, значение и источники информации в коммерции. Виды коммерческой информации и принципы ее формирования. Маркетинговая информация. Организационно-правовая и расчетно-платежная информация. Товароведная информация и ее виды. Средства товарной информации: производственная и торговая маркировка, информационные знаки. Товаросопроводительные и эксплуатационные документы. Претензионная информация. Логистическая информация. Аналитическая и управленческая информация. Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности. Понятие и признаки товарных знаков. Виды и функции товарных знаков. Право на товарный знак и его правовое обеспечение. Регистрация товарного знака. Общеизвестный и коллективный товарные знаки и их правовая охрана. Использование товарного знака. Распоряжение исключительным правом на товарный знак. Прекращение правовой защиты товарного знака. Наименование места происхождения товара и его правовая охрана. Функции федеральных органов и ответственность за нарушение правовых норм о товарных знаках. Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок. Порядок принятия решений относительно торговых марок. Выбор торговой марки. Стратегии выбора торговой марки. Марочная стратегия за рубежом. Упаковка и этикетки в зарубежной практике. Бренд и брендинг. Сущность, этимология и типология брендов. Стоимость и место бренда в жизненном цикле товара. Интегрированный брендинг и структура бренда. Коммерческая тайна и ее защита. Основные понятия и общие положения о коммерческой тайне. Условия для отсутствия режима коммерческой тайны. Порядок предоставления и права обладателя информации, составляющих коммерческую тайну. Охрана конфиденциальности информации. Зарубежный опыт охраны коммерческой тайны. Административные и организационные методы защиты коммерческой тайны. Ответственность за нарушение закона об охране коммерческой тайны.</p> <p>Тема 3.2 Коммерческие поручительские отношения и обязательства Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции. Продажа недвижимости и предприятия. Договор продажи недвижимости и государственная регистрация перехода права собственности. Цена в договоре продажи имущества и порядок передачи недвижимости. Коммерческие обязательственные отношения аренды. Общие положения об аренде (имущественном найме). Объекты и сроки договора аренды. Арендная плата и порядок ее установления. Обязанности и права арендодателя и арендатора. Досрочное расторжение договора аренды.</p> <p>Коммерческие обязательственные отношения проката. Общие положения договора проката. Порядок предоставления имущества арендатору и пользования арендованным имуществом. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга). Экономическая роль и значение лизинга. Возникновение и значение коммерческих отношений в договоре лизинга. Субъекты и объекты лизинговых</p>

	<p>отношений. Формы, типы и виды лизинга. Существенные условия и состав договора лизинга. Обязанности и права сторон договора финансовой аренды. Состав и правила осуществления лизинговых платежей. Лицензирование и регулирование лизинговых отношений. Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств. Основные положения и роль поручительства в коммерции. Ответственность и права поручителя. Прекращение поручительства. Организационно-правовые отношения коммерческого поручения. Договор поручения и его исполнение. Права и ответственность поверенного и доверителя. Прекращение договора поручения и его последствия. Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений. Договор комиссии и исполнение комиссионного поручения. Прав, обязанности и ответственность сторон договора комиссии. Комиссионное вознаграждение. Прекращение договора комиссии. Факторинг как форма комиссионных сделок и операций. Поручительские отношения коммерческого агентирования. Организационно-правовые отношения и порядок агентирования. Обязательства и права сторон агентского договора. Агентское вознаграждение. Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств. Сущность услуг и договора по их возмездному оказанию. Условия выполнения договора возмездного оказания услуг. Коммерческая концессия как форма поручительских обязательств. Сущность, задачи и цели коммерческой концессии (франчайзинга). Виды коммерческой концессии и ее характерные черты. Договор коммерческой концессии и субконцессии. Обязанности сторон договора коммерческой концессии. Ограничения прав и обязанности сторон по договору коммерческой концессии. Вознаграждение по договору коммерческой концессии. Изменение и прекращение договора коммерческой концессии. Поручительские отношения по финансированию под уступку денежного требования. Договор финансирования и предмет уступки денежного требования. Ответственность клиента и должника перед финансовым агентом. Права клиента, финансового агента и должника в их финансовых взаимоотношениях.</p> <p>Тема 3.3 Коммерческий риск и методы его уменьшения</p> <p>Сущность, источники и виды коммерческого риска. Основные функции коммерческого риска и влияющие на него факторы. Классификация (типология) коммерческих рисков по признакам: по возможности страхования, по возможности диверсификации, в зависимости от этапа решения проблем, по природе (источникам) возникновения по масштабам проявления, по сфере возникновения, по длительности воздействия, по ожидаемым результатам, по степени допустимости, по степени обоснованности риска. Управление коммерческими рисками. Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий. Основные руководства передачи коммерческих рисков: путем заключения договоров факторинга и поручительства, передача поставщикам товаров, путем заключения биржевых сделок. Снижение рисков методами их распределения, объединения, диверсификации, самострахования. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий в малом предпринимательстве.</p>
--	---

4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 5				

1	Сущность и основные задачи коммерческой деятельности на предприятии	выездные занятия в организации (предприятия)	1	1
2	- Анализ платежных систем в электронной торговле	решение ситуационной задачи	1	1
3	Прогнозирование и планирование сбыта продукции на предприятии	кейс	1	2
4	- Планирование потребности предприятия в материальных ресурсах - Расчет экономически целесообразной партии поставок материальных ресурсов	практическое задание практическое задание	1 1	2
5	- Анализ платежных систем в электронной торговле	решение ситуационной задачи	1	3
Всего:			6	

4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ п/п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Учебным планом не предусмотрено			
Всего:			

4.5. Курсовое проектирование (работа)

Учебным планом не предусмотрено

4.6. Самостоятельная работа студентов

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 5, час
1	2	3
Самостоятельная работа, всего	123	123
изучение теоретического материала	80	80

дисциплины (ТО)		
подготовка к текущему контролю (ТК)	10	10
домашнее задание (ДЗ)	30	30
контрольные работы заочников (КРЗ)	3	3

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю);

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы студентов указаны в п.п. 8-10.

6. Перечень основной и дополнительной литературы

6.1. Основная литература

Перечень основной литературы приведен в таблице 7.

Таблица 7 – Перечень основной литературы

Шифр	Библиографическая ссылка / URL адрес	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
	Яковлев, Г. А. Основы коммерции : учебное пособие / Г.А. Яковлев. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 224 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-013985-2. - Текст : электронный https://znanium.com/read?id=362866	
	Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. проф. С. В. Пирогова. — 5-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Текст : электронный. https://znanium.com/read?id=358562	

6.2. Дополнительная литература

Перечень дополнительной литературы приведен в таблице 8.

Таблица 8 – Перечень дополнительной литературы

Шифр	Библиографическая ссылка/ URL адрес	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
	Лapidус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : монография / Л.В. Лapidус. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 381 с. — (Научная	

	мысль). www.dx.doi.org/10.12737/monography_5ad4a677581404.52643793. - ISBN 978-5-16-013607-3. - Текст : электронный. https://znanium.com/read?id=344082	
	Гаврилов, Л. П. Информационные технологии в коммерции : учебное пособие / Л. П. Гаврилов. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 238 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-103100-1. - Текст : электронный. https://znanium.com/read?id=356177	

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины

URL адрес	Наименование
http://cise.ru/journals/torgovoe-pravo/	Журнал «Торговое право»

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

8.1. Перечень программного обеспечения

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
1.	Microsoft Windows 7 110-7 от 28.02.2019
2.	Microsoft Office Standard 1031-3 от 31.07.2018

8.2. Перечень информационно-справочных систем

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
1	ЭБС ZNANIUM
2	ЭБС издательства ЛАНЬ
3	https://www.nalog.ru/rn39/program/ - База программных средств налогового учета
4	https://rosmintrud.ru/opendata - База открытых данных Минтруда России

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Состав материально-технической базы представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
1	Учебная аудитории для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим	

	учебным программам дисциплин (модулей).	
2	Учебная аудитории для проведения занятий семинарского типа - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации	
3	Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации	Читальный зал библиотеки; 21-17-кабинет курсового и дипломного проектирования
4	Учебная аудитории для проведения промежуточной аттестации - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации	

10. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

10.1. Состав фонда оценочных средств приведен в таблице 13

Таблица 13 - Состав фонда оценочных средств для промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Примерный перечень оценочных средств
Экзамен	Список вопросов к экзамену; Задачи; Тесты.

10.2. Перечень компетенций, относящихся к дисциплине, и этапы их формирования в процессе освоения образовательной программы приведены в таблице 14.

Таблица 14 – Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Номер семестра	Этапы формирования компетенций по дисциплинам/практикам в процессе освоения ОП
ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»	
1	История управленческой мысли
1	Иностранный язык
1	Математика. Аналитическая геометрия и линейная алгебра
1	История
1	Математика. Математический анализ
1	Информатика
1	Физическая культура
2	Безопасность жизнедеятельности
2	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
2	Иностранный язык
2	Философия
2	Математика. Математический анализ
2	Экономика. Микроэкономика
2	Информатика

3	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
3	Статистика
3	Математика. Теория вероятностей и математическая статистика
3	Экономика организации
3	Иностранный язык
3	Экономика. Макроэкономика
3	Правоведение
4	Мировая экономика и международные экономические отношения
4	Бухгалтерский учет и аудит
4	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
4	Менеджмент
4	Теоретические основы товароведения
4	Иностранный язык
4	Фирменный знак в торговле
5	Бухгалтерский учет и аудит
5	Мировая экономика и международные экономические отношения
5	Рекламная деятельность
5	Маркетинг
5	Социология и политология
5	Коммерческая деятельность
6	Основы электронной коммерции
6	Разработка и технология производства рекламного продукта
6	Система электронных платежей
6	Организация связей с общественностью
6	Таможенные операции
6	Организация рекламной деятельности
6	Телерадиореклама
6	Деловой иностранный язык
7	Маркетинговые исследования
7	Поведение потребителей
7	Информационные технологии
7	Системный анализ
7	Массовые коммуникации и медиапланирование
7	Создание и эксплуатация электронных магазинов
7	Организация и технология торговли
7	Товароведение и экспертиза товаров
7	Мультимедийные технологии в торговой деятельности
7	Электронная реклама
7	Биржевое дело
8	Информация в ИНТЕРНЕТ
8	Страхование коммерческой деятельности
8	Технология производства пропаганды конкурентных

	свойств товара
8	Качество и конкурентоспособность продукции
8	Торгово-экономические отношения России в современных условиях
8	Идентификация и фальсификация потребительских свойств товаров
8	Транспортное обеспечение торговой деятельности
8	Основы интегрированных коммуникаций (рекламы и связей с общественностью)
9	Организация, технология и проектирование предприятий
9	Управление цепями поставок
9	Международный маркетинг
9	Рекламный маркетинг
9	Контракты международной торговли
9	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия
9	Основы брендинга
9	Организация коммерции по сферам применения
10	Логистика
10	Правовое регулирование профессиональной деятельности
10	Налоги и налогообложение
10	Товарный консалтинг
10	Основы информационной безопасности
10	Финансово-экономическая экспертиза коммерческой деятельности предприятия
ОПК-3 «умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов»	
5	Коммерческая деятельность
9	Контракты международной торговли
ПК-10 «способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности»	
2	Учебная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности
4	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
5	Рекламная деятельность
5	Маркетинг
5	Коммерческая деятельность
6	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
6	Организация рекламной деятельности

7	Маркетинговые исследования
8	Производственная практика научно-исследовательская работа
9	Организация, технология и проектирование предприятий
9	Рекламный маркетинг
9	Международный маркетинг
10	Товарный консалтинг
10	Производственная преддипломная практика
ПК-11 «способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)»	
2	Учебная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности
4	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
5	Рекламная деятельность
5	Маркетинг
5	Коммерческая деятельность
6	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
6	Основы электронной коммерции
6	Разработка и технология производства рекламного продукта
6	Организация рекламной деятельности
7	Электронная реклама
8	Производственная практика научно-исследовательская работа
9	Организация, технология и проектирование предприятий
10	Товарный консалтинг
10	Производственная преддипломная практика

10.3. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) у обучающихся компетенций применяется шкала модульно–рейтинговой системы университета. В таблице 15 представлена 100–балльная и 4–балльная шкалы для оценки сформированности компетенций.

Таблица 15 –Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции		Характеристика сформированных компетенций
100-балльная шкала	4-балльная шкала	

$85 \leq K \leq 100$	«отлично» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал; - уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; - опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; - умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; - делает выводы и обобщения; - свободно владеет системой специализированных понятий.
$70 \leq K \leq 84$	«хорошо» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы; - не допускает существенных неточностей; - увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; - аргументирует научные положения; - делает выводы и обобщения; - владеет системой специализированных понятий.
$55 \leq K \leq 69$	«удовлетворительно» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы; - допускает несущественные ошибки и неточности; - испытывает затруднения в практическом применении знаний направления; - слабо аргументирует научные положения; - затрудняется в формулировании выводов и обобщений; - частично владеет системой специализированных понятий.
$K \leq 54$	«неудовлетворительно» «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся не усвоил значительной части программного материала; - допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; - испытывает трудности в практическом применении знаний; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует выводов и обобщений.

10.4. Типовые контрольные задания или иные материалы:

1. Вопросы (задачи) для экзамена (таблица 16)

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена
1	Сущность и основные задачи коммерции.
2	Возникновение и развитие коммерции.
3	Эволюция коммерции в развитых зарубежных странах.
4	Развитие коммерции в России.
5	Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
6	Основные понятия и типология товаров.
7	Формы и виды собственности в коммерции.
8	Процессный подход и его реализация в коммерции.
9	Системный подход и его реализация в коммерции.
10	Функции и признаки системного подхода в коммерции.
11	Принципы и аспекты системного подхода в коммерции.
12	Понятие и признаки торговых организаций.
13	Классификация торговых организаций по формам собственности.
14	Классификация торговых организаций по целям деятельности.
15	Классификация ТО по характеру прав учредителей на имущество.
16	Классификация коммерческих ТО по организационно-правовым формам.

17	Классификация некоммерческих ТО по организационно-правовым формам.
18	Классификация ТО по задачам и функциям.
19	Организация оптовой и посреднической торговли.
20	Организационные формы оптовой торговли.
21	Сущность, этапы и тенденции развития розничной торговли.
22	Формы и методы продажи товаров в розничной торговле.
23	Организация общественного питания.
24	Сущность и задачи конкурентных форм и видов коммерции.
25	Сущность и виды торгов.
26	Назначение и организационные формы аукционов.
27	Порядок проведения аукциона.
28	Организация проведения конкурсных торгов.
29	Эволюция и организация торговли на ярмарках.
30	Классификационные признаки ярмарочно-выставочной торговли.
31	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции.
32	Понятие и условия договора в коммерческой деятельности.
33	Содержание и форма договора.
34	Классификация договоров в коммерческой деятельности.
35	Порядок заключения договоров в коммерции.
36	Изменение и расторжение договора в коммерческой деятельности.
37	Управление договорной работой в коммерции.
38	Общие положения договора о купле-продаже товаров.
39	Основные формы договора купли-продажи.
40	Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи.
41	Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи.
42	Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи.
43	Организационно-правовые особенности договора поставки.
44	Договор поставки товаров для государственных нужд.
45	Организационно-правовые особенности договора контрактации.
46	Организационно-правовые особенности договора мены.
47	Сущность, основные виды и признаки лицензии и лицензионного договора.
48	Основные принципы и критерии осуществления лицензирования.
49	Виды коммерческой информации и принципы ее формирования.
50	Формы и методы безналичных коммерческих расчетов.

2. Вопросы (задачи) для зачета / дифференцированного зачета (таблица 17)

Таблица 17 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифференцированного зачета
	Учебным планом не предусмотрено

3. Темы и задание для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта (таблица 18)

Таблица 18 – Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта

№ п/п	Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта
	Учебным планом не предусмотрено

4. Вопросы для проведения промежуточной аттестации при тестировании (таблица 19)

Таблица 19 – Примерный перечень вопросов для тестов

№ п/п	Примерный перечень вопросов для тестов
1	Сущность и основные задачи коммерции.
2	Возникновение и развитие коммерции.
3	Эволюция коммерции в развитых зарубежных странах.
4	Развитие коммерции в России.
5	Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
6	Основные понятия и типология товаров.
7	Формы и виды собственности в коммерции.
8	Процессный подход и его реализация в коммерции.
9	Системный подход и его реализация в коммерции.
10	Функции и признаки системного подхода в коммерции.
11	Принципы и аспекты системного подхода в коммерции.
12	Понятие и признаки торговых организаций.
13	Классификация торговых организаций по формам собственности.
14	Классификация торговых организаций по целям деятельности.
15	Классификация ТО по характеру прав учредителей на имущество.
16	Классификация коммерческих ТО по организационно-правовым формам.
17	Классификация некоммерческих ТО по организационно-правовым формам.
18	Классификация ТО по задачам и функциям.
19	Организация оптовой и посреднической торговли.
20	Организационные формы оптовой торговли.
21	Сущность, этапы и тенденции развития розничной торговли.
22	Формы и методы продажи товаров в розничной торговле.
23	Организация общественного питания.
24	Сущность и задачи конкурентных форм и видов коммерции.
25	Сущность и виды торгов.
26	Назначение и организационные формы аукционов.
27	Порядок проведения аукциона.
28	Организация проведения конкурсных торгов.
29	Эволюция и организация торговли на ярмарках.
30	Классификационные признаки ярмарочно-выставочной торговли.
31	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции.
32	Понятие и условия договора в коммерческой деятельности.
33	Содержание и форма договора.
34	Классификация договоров в коммерческой деятельности.
35	Порядок заключения договоров в коммерции.
36	Изменение и расторжение договора в коммерческой деятельности.
37	Управление договорной работой в коммерции.
38	Общие положения договора о купле-продаже товаров.
39	Основные формы договора купли-продажи.
40	Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи.
41	Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи.
42	Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи.
43	Организационно-правовые особенности договора поставки.
44	Договор поставки товаров для государственных нужд.
45	Организационно-правовые особенности договора контрактации.
46	Организационно-правовые особенности договора мены.
47	Хозяйственные связи при выполнении НИОКР и технологических работ.

48	Договорные отношения при выполнении НИОКР и технологических работ.
49	Сущность, основные виды и признаки лицензии и лицензионного договора.
50	Основные принципы и критерии осуществления лицензирования.
51	Полномочия лицензирующих органов.
52	Порядок предоставления и срок действия лицензии.
53	Принятие решения о предоставлении лицензии.
54	Содержание документа, подтверждающего наличие лицензии.
55	Лицензионный контроль, приостановление действия лицензии и ее аннулирование.
56	Общие положения о коммерческих расчетах.
57	Наличная форма коммерческих расчетов.
58	Формы и методы безналичных коммерческих расчетов.
59	Коммерческие расчеты платежными поручениями.
60	Коммерческие расчеты по аккредитиву.
61	Коммерческие расчеты по инкассо.
62	Коммерческие расчеты чеками.
63	Коммерческие расчеты в форме банковского перевода.
64	Коммерческие расчеты платежными требованиями.
65	Коммерческие расчеты с использованием векселей.
66	Коммерческие расчеты в порядке зачета взаимных требований.
67	Коммерческие расчеты в порядке плановых платежей.
68	Электронные формы коммерческих расчетов.
69	Основные понятия и определения в области информационных процессов и их роли в коммерции.
70	Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности.
71	Роль, значение и источники информации в коммерции.
72	Виды коммерческой информации и принципы ее формирования.
73	Маркетинговая информация в коммерции.
74	Организационно-правовая и расчетно-платежная информация в коммерции.
75	Товароведная информация в коммерции.
76	Признаки и виды информационных знаков в коммерции.
77	Товаросопроводительная информация в коммерции.
78	Претензионная информация в коммерции.
79	Логистическая, аналитическая и управленческая информация в коммерции.
80	Понятие и признаки товарных знаков.
81	Виды товарных знаков.
82	Функции товарных знаков.
83	Право на товарный знак и его правовая охрана.
84	Регистрация товарного знака.
85	Общезвестный и коллективный товарный знаки, их правовая охрана.
86	Использование товарного знака.
87	Распоряжение исключительным правом на товарный знак.
88	Наименование места происхождения товара и его правовая охрана.
89	Принятие решений о относительно торговых марок в зарубежной практике.
90	Выбор торговой марки в зарубежной практике.
91	Стратегия выбора названия марки в зарубежной практике.
92	Марочная стратегия за рубежом.
93	Общие положения и понятия о коммерческой тайне.
94	Условия для отсутствия режима коммерческой тайны.
95	Порядок предоставления и права обладателя информации, составляющей коммерческую тайну.
96	Охрана конфиденциальности информации.

97	Зарубежный опыт охраны коммерческой тайны.
98	Административные и организационные методы защиты коммерческой тайны.
99	Ответственность за нарушение закона об охране коммерческой тайны.
100	Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции.
101	Договор продажи недвижимости и государственная регистрация перехода права собственности.
102	Цена в договоре продажи имущества и порядок передачи недвижимости.
103	Общие положения об аренде (имущественном найме).
104	Объекты и сроки договора аренды.
105	Арендная плата и порядок ее установления.
106	Обязанности и права арендодателя.
107	Обязанности и права арендатора.
108	Досрочное расторжение договора аренды.
109	Общие положения договора проката.
110	Порядок предоставления имущества арендатору и пользования арендованным имуществом.
111	Экономическая роль и значение лизинга.
112	Возникновение и значение коммерческих отношений и договора лизинга.
113	Субъекты и объекты лизинговых отношений.
114	Формы, типы и виды лизинга.
115	Финансовый, оперативный и возвратный лизинг.
116	Долевой, прямой лизинг и сублизинг.
117	Существенные условия и состав договора лизинга.
118	Обязанности и права сторон договора финансовой аренды.
119	Состав и правила осуществления лизинговых платежей.
120	Лицензирование и регулирование лизинговых отношений.
121	Основные положения и роль поручительства в коммерции.
122	Ответственность и права поручителя.
123	Прекращение поручительства в коммерции.
124	Договор поручения и его исполнения.
125	Права и ответственность поверенного и доверителя.
126	Прекращение договора поручения и его последствия.
127	Договор комиссии и исполнение комиссионного поручения.
128	Права, обязанности и ответственность сторон договора комиссии.
129	Комиссионное вознаграждение и прекращение договора комиссии.
130	Факторинг как форма комиссионных сделок и операций.
131	Организационно-правовые отношения и порядок агентирования.
132	Обязательства и права сторон агентского договора.
133	Сущность услуг и договора по их возмездному оказанию.
134	Сущность, задачи и цели коммерческой концессии (франчайзинга).
135	Виды коммерческой концессии и ее характерные черты.
136	Договор коммерческой концессии и субконцессии.
137	Обязанности сторон договора коммерческой концессии.
138	Вознаграждение по договору коммерческой концессии.
139	Изменение и прекращение договора коммерческой концессии.
140	Сущность и источники коммерческого риска.
141	Основные функции коммерческого риска и влияющие на него факторы.
142	Классификация коммерческих рисков.
143	Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий.
144	Снижение коммерческих рисков путем их страхования и диверсификации.
145	Снижение коммерческих рисков путем хеджирования и самострахования.

5. Контрольные и практические задачи / задания по дисциплине (таблица 20)

Таблица 20 – Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий

№ п/п	Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий
1	<p>Задание № 1</p> <p>Выручка в первом и втором отделах магазина составила соответственно 60 и 45 тыс. р. за отчетный период (месяц), а среднее время одного оборота соответственно – 21 и 19 дня. Определить:</p> <ul style="list-style-type: none"> – время одного оборота и коэффициент оборачиваемости (скорость товарного обращения) по магазину в целом; – как изменится скорость товарного обращения при условии, что в будущем отчетном периоде выручка увеличится на 20 %, средние остатки запасов уменьшатся на 15 %.
2	<p>Задание № 2</p> <p>Средние остатки товарных запасов в прошлом отчетном периоде 500 тыс. р., а в отчетном – 450 тыс. р. Среднее время одного оборота в отчетном периоде – 21 день, в базисном – 30 дней. Определить, как изменилась выручка за отчетный период (год – 360 дней) и за счет каких факторов.</p>
3	<p>Задание № 3</p> <p>Определить необходимую сумму поступления товаров для торгового предприятия на планируемый год. Розничный товароборот за отчетный период – 600 тыс. р. Товарные запасы на конец года – 100 тыс. р. В планируемом году физический объем продаж увеличится на 20 %. Товарные запасы на конец планируемого года должны составлять 20 дней. Однодневный товароборот четвертого квартала планируемого периода – 3 тыс. р.</p>
4	<p>Задание № 4</p> <p>По отчетным данным отрасли средняя продолжительность одного оборота средств (в днях) сократилась на 11 %, а средние остатки оборотных средств уменьшились на 7 %. Определите изменение стоимости реализованной продукции.</p>
5	<p>Задание № 5</p> <p>Стоимость реализованной продукции в предыдущем году составила 2020 млн. р., а в отчетном году по сравнению с предыдущим годом возросла на 11% при сокращении средней продолжительности одного оборота средств с 50 до 48 дней. Определите средний остаток оборотных средств в отчетном году и его изменение (в процентах) по сравнению с предыдущим годом.</p>
6	<p>Задание № 6</p> <p>В отчетном периоде предприятием произведено 250 тыс. р. продукции, а в базисном – 210 тыс. р. Средняя за период стоимость основных фондов в базисном и отчетном периодах соответственно: 450 и 490 тыс. р. Рассчитать показатели эффективности использования основных фондов и их динамики. Определить изменение объема производства продукции в целом, а также разложить его по факторам.</p>
7	<p>Задание № 7</p> <p>В отчетном периоде стоимость основных фондов фирмы составила 400 тыс. р. В следующем периоде планируется увеличить объем производства продукции на 30 %, и снизить фондоемкость на 25 %. Как изменится стоимость основных фондов.</p>
8	<p>Задание № 8</p> <p>Выручка предприятия в отчетном и базисном периоде составила соответственно: 500 и 600 тыс. р., а стоимость основных фондов – 50 и 65 тыс. р. определить показатели использования основных фондов, их динамику и влияние на их изменение различных факторов.</p>
9	<p>Задание № 9</p>

10	<p>Стоимость основных фондов на 1 января 2010 г. (данные условные) в базисных ценах составила 500 тыс. р.</p> <p>Ввод в действие основных фондов в ценах соответствующих лет был равен (тыс. р.):</p> <p style="text-align: center;">2010 – 15 2011 – 20 2012 – 50 2013 – 100.</p> <p>Индекс капитальных вложений, показывающий фактические цены на введенные фонды по отношению к базисным составил (в размах):</p> <p style="text-align: center;">2010 – 1,1 2011 – 1,2 2012 – 1,4 2013 – 1,5.</p> <p>Выбытие за эти годы характеризовалось следующими данными:</p> <p>в 2010 г. – 4 % к стоимости основных фондов на начало года; в 2011 г. – 3,5 %; в 2012 г. – 2,5 %; в 2013 г. – 3 %.</p> <p>Вычислить: объем основных фондов в базисных ценах на 1 января каждого года; индексы физического объема основных фондов в среднегодовом исчислении (базисные и цепные); коэффициент обновления основных фондов за каждый год.</p> <p>Задание № 10</p> <p>Определить фонд рабочего времени (в часах) и определить влияние на его изменение отклонения от плана следующих показателей: средней продолжительности рабочего дня, численности рабочих и среднего числа дней, отработанных одним рабочим за год. Сделать выводы.</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Показатель</th> <th style="text-align: center;">План</th> <th style="text-align: center;">Отчет</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 Средняя продолжительность рабочего дня, ч</td> <td style="text-align: center;">8,00</td> <td style="text-align: center;">7,75</td> </tr> <tr> <td>2 Численность рабочих, человек</td> <td style="text-align: center;">90</td> <td style="text-align: center;">95</td> </tr> <tr> <td>3 Число дней, отработанных одним рабочим за год</td> <td style="text-align: center;">230</td> <td style="text-align: center;">218</td> </tr> </tbody> </table>	Показатель	План	Отчет	1 Средняя продолжительность рабочего дня, ч	8,00	7,75	2 Численность рабочих, человек	90	95	3 Число дней, отработанных одним рабочим за год	230	218
Показатель	План	Отчет											
1 Средняя продолжительность рабочего дня, ч	8,00	7,75											
2 Численность рабочих, человек	90	95											
3 Число дней, отработанных одним рабочим за год	230	218											

10.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и / или опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в Положениях «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программы высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Целью преподавания дисциплины «Коммерческая деятельность» является освоение студентами основ коммерческой деятельности торговых предприятий и организаций массовых коммуникаций, овладение ими практическими навыками в этой деятельности.

Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, дает цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

Планируемые результаты при освоении обучающимся лекционного материала:

- получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;
- получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;

- развитие профессионально–деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.
- появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;
- получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;
- научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходиться к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);
- получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

Структура предоставления лекционного материала по дисциплине «Коммерческая деятельность»: формулировка темы лекции; указание основных изучаемых разделов или вопросов и предполагаемых затрат времени на их изложение; изложение вводной части; изложение основной части лекции; краткие выводы по каждому из вопросов; заключение; рекомендации.

Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающейся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающемуся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимся практических занятий:

- закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;
- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Функции практических занятий:

- познавательная;
- развивающая;
- воспитательная.

По характеру выполняемых обучающимся заданий по практическим занятиям подразделяются на:

- ознакомительные, проводимые с целью закрепления и конкретизации изученного теоретического материала;
- аналитические, ставящие своей целью получение новой информации на основе формализованных методов;
- творческие, связанные с получением новой информации путем самостоятельно выбранных подходов к решению задач.

Формы организации практических занятий определяются в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения. Они могут проводиться:

- в интерактивной форме (решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий, деловые игры, игровое проектирование, имитационные занятия, выездные занятия в организации (предприятия), деловая учебная игра, ролевая игра, психологический тренинг, кейс, мозговой штурм, групповые дискуссии);
- в не интерактивной форме (выполнение упражнений, решение типовых задач, решение ситуационных задач и другое).

Методика проведения практического занятия может быть различной, при этом важно достижение общей цели дисциплины.

Типичными структурными элементами практического занятия являются: вводная часть, основная часть, заключительная часть.

Вводная часть обеспечивает подготовку студентов к выполнению заданий работы. В ее состав входят: формулировка темы, цели и задач занятия, обоснование его значимости в профессиональной подготовке студентов; рассмотрение связей данной темы с другими темами курса; изложение теоретических основ работы; характеристика состава и особенностей заданий работы и объяснение подходов (методов, способов, приемов) к их выполнению; характеристика требований к результату работы; вводный инструктаж по технике безопасности при эксплуатации технических средств; проверка готовности студентов к выполнению заданий работы; пробное выполнение заданий под руководством преподавателя; указания по самоконтролю результатов выполнения заданий студентами.

Основная часть предполагает самостоятельное выполнение заданий студентами. Может сопровождаться: дополнительными разъяснениями по ходу работы; устранением трудностей при выполнении заданий работы; текущим контролем и оценкой результатов работы; поддержанием в рабочем состоянии технических средств; ответами на вопросы студентов.

Заключительная часть содержит: подведение общих итогов (позитивных, негативных) занятия; оценку результатов работы отдельных студентов; ответы на вопросы студентов; выдачу рекомендаций по улучшению показателей работы и устранению пробелов в системе знаний и умений студентов; сбор отчетов студентов по выполненной работе для проверки преподавателем; изложение сведений о подготовке к выполнению следующей работы, в частности, о подлежащей изучению учебной литературе.

Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Для обучающихся по заочной форме обучения, самостоятельная работа может включать в себя контрольную работу.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются:

- учебно-методический материал по дисциплине;

– методические указания по выполнению контрольных работ (для обучающихся по заочной форме обучения).

Тематика домашних заданий по дисциплине «Коммерческая деятельность»

- Общеизвестный и коллективный товарный знаки, их правовая охрана.
- Использование товарного знака.
- Распоряжение исключительным правом на товарный знак.
- Наименование места происхождения товара и его правовая охрана.
- Принятие решений о торговых марках в зарубежной практике.
- Выбор торговой марки в зарубежной практике.
- Стратегия выбора названия марки в зарубежной практике.
- Марочная стратегия за рубежом.
- Общие положения и понятия о коммерческой тайне.
- Условия для отсутствия режима коммерческой тайны.
- Охрана конфиденциальности информации.
- Зарубежный опыт охраны коммерческой тайны.
- Административные и организационные методы защиты коммерческой тайны.
- Ответственность за нарушение закона об охране коммерческой тайны.
- Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции.
- Порядок предоставления и права обладателя информации, составляющей коммерческую тайну.

Литература для выполнения домашнего задания указана в перечне рекомендуемой литературы. Дополнительные сведения: домашнее задание выдаётся на первом занятии; выполняется в объеме 10 страниц, на бумаге формата А-4, 14 шрифтом, полуторным интервалом, выравнивание по ширине, защита происходит в устной форме.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются: учебно-методический материал по дисциплине.

Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

– экзамен – форма оценки знаний, полученных обучающимся в процессе изучения всей дисциплины или ее части, навыков самостоятельной работы, способности применять их для решения практических задач. Экзамен, как правило, проводится в период экзаменационной сессии и завершается аттестационной оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Система оценок при проведении промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с требованиями Положений «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программы высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения	Содержание изменений и дополнений	Дата и № протокола заседания кафедры	Подпись зав. кафедрой